Techniki negocjacji - opis przedmiotu

Informacje ogólne

Nazwa przedmiotu	Techniki negocjacji
Kod przedmiotu	04.4-WB-TiR2P-F1-TN-S21
Wydział	Wydział Nauk Biologicznych
Kierunek	Turystyka i rekreacja
Profil	praktyczny
Rodzaj studiów	pierwszego stopnia z tyt. licencjata
Semestr rozpoczęcia	semestr zimowy 2022/2023

Informacje o przedmiocie

Semestr	3
Liczba punktów ECTS do zdobycia	3
Typ przedmiotu	obowiązkowy
Język nauczania	polski
Sylabus opracował	• dr Agnieszka Gandecka

Formy zajęć

Forma zajęć	Liczba godzin w semestrze (stacjonarne)	Liczba godzin w tygodniu (stacjonarne)	Liczba godzin w semestrze (niestacjonarne)	Liczba godzin w tygodniu (niestacjonarne)	Forma zaliczenia
Laboratorium	20	1,33	12	0,8	Zaliczenie na ocenę

Cel przedmiotu

Zapoznanie z istotą i zasadami przeprowadzania procesu negocjacji w organizacjach. Nabycie umiejętności posługiwania się różnymi technikami negocjacji.

Wymagania wstępne

Brak wymagań

Zakres tematyczny

1. Pojęcie i rodzaje negocjacji. Konflikt jako podłoże procesów negocjacyjnych.

2. Komunikacja jak podstawa udanych negocjacji. Znaczenie komunikacji niewerbalnej w negocjacjach.

3. Fazy negocjacji. Kanały komunikacyjne wykorzystywane w negocjacjach. Miejsce i czas prowadzenia negocjacji. Negocjacje indywidualne i zbiorowe.

4. Role w zespole negocjacyjnym. Style negocjacji. Cechy dobrego negocjatora. Techniki i taktyki negocjacji. Sposoby obrony przed manipulacją stosowaną w negocjacjach. Rola emocji w negocjacjach.

5. Wybrane aspekty negocjacji międzynarodowych. Charakterystyka negocjatorów z wybranych państw. Negocjacje w turystyce. Pilot wycieczek jako negocjator.

Metody kształcenia

Dyskusja, praca w grupach, studium przypadku, prezentacja treści z zastosowaniem środków audio-wizualnych

Efekty uczenia się i metody weryfikacji osiągania efektów uczenia się

Opis efektu	Symbole efektów	Metody weryfikacji	Forma zajęć
Rozumie potrzebę uczenia się przez całe życie i potrafi doskonalić nabytą wiedzę i umiejętności	• K_K01 • K_K02	• aktywność w trakcie zajęć • dyskusja	• Laboratorium
Ma wiedzę na temat przebiegu procesu komunikowania się w negocjacjach	• K_W01	• aktywność w trakcie zajęć • obserwacje i ocena umiejętności praktycznych studenta	• Laboratorium
Zna techniki i taktyki negocjacyjne, zna style negocjowania, umie rozpoznać sytuacje konfliktowe w negocjacjach	• K_W11 • K_U03	• aktywność w trakcie zajęć • obserwacje i ocena umiejętności praktycznych studenta	• Laboratorium
Umie zaplanować i przeprowadzić negocjacje w sposób etyczny i i zachowaniem interesu społecznego	• K_U07 • K_U18 • K_U19 • K_K06	• aktywność w trakcie zajęć • obserwacje i ocena umiejętności praktycznych studenta	• Laboratorium

Warunki zaliczenia

ocena z przedmiotu jest efektem przeprowadzenia symulacji procesu negocjacji na zadany temat

Literatura podstawowa

1. Horzyk A., Negocjacje: sprawdzone strategie, Warszawa 2012.

2. Cenker E. M., Negocjacje jako forma komunikacji interpersonalnej, Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu, Poznań 2011.

3. Niemczyk A., Kędzierski M., O negocjacjach i negocjatorach. Poradnik praktyka, Wyd. HELION, Gliwice 2014.

Literatura uzupełniająca

1. Dutko M., Negocjacje w podróży - targuj się z głową! Magazyn Biblii Taniego Latania, 2015, nr 1, nr 2.

2. Stelmach J., Brożek B., Negocjacje, Copernicus Center Press, Kraków 2018.

Uwagi

Zmodyfikowane przez dr Agnieszka Gandecka (ostatnia modyfikacja: 03-04-2023 20:54)

Wygenerowano automatycznie z systemu SylabUZ